

# 2006年中国特许经营市场研究报告

## 报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《2006年中国特许经营市场研究报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/xiantiyongpin/2993129931.html>

报告价格：电子版: 5500元 纸介版：6500元 电子和纸介版: 6800

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

目	录第一章	对特许连锁的理论认知分析第一节	特许经营的定义第二节
		特许经营的经济本质分析第三节	特许经营的市场机理分析第四节
		特许经营的必备要素分析第五节	特许经营的行业选择分析第六节
		特许经营的赢利机制分析第七节	特许连锁是21世纪主流商业模式第二章
		国外特许经营发展分析第一节	国外特许经营研究的理论综述一、资本筹集说二、风险分担说三、信息搜索说四、信号发送说五、单向道德风险说六、双向道德风险说第二节
			英国特许经营业发展现状、监管及其启示一、特许经营的主要特色二、英国特许经营业的发展现状三、英国对特许经营的监管四、英国特许经营业发展的几点启示第三节
			德国的特许经营分析一、德国特许经营发展简况二、德国有关特许经营的法律规定三、德国特许经营的最新动态第四节
			美国特许连锁经营的成功经验及启示一、美国特许连锁经营的成功经验二、美国特许连锁经营对我国的几点启示第五节
			加拿大特许经营市场概况及其相关法律法规分析一、概况二、加拿大特许经营立法情况第六节
			西班牙特许经营行业分析一、概况二、行业特点三、主要问题四、政府对特许经营行业的管理五、主要法规第七节
			韩国特许经营现状分析一、基本情况二、政府及协会对特许经营的管理方式第八节
			墨西哥特许经营业概况一、基本情况二、相关规定三、墨西哥特许经营协会第三章
			我国特许经营的发展分析第一节
			我国商业特许经营发展的环境及潜力分析一、商业特许经营的本质特征二、特许经营在中国经济发展中能够发挥重要作用三、中国具备了特许经营发展的基本条件和发展潜力四、加强对商业特许经营的法律与制度规范第二节
			我国特许经营的发展现状分析一、我国特许经营步入高速发展期二、我国特许经营体系达2320个三、2005年度特许连锁发展总体状况四、特许经营：商机与陷阱并存第三节
			我国特许经营存在的问题与对策建议一、特许经营的内涵与特征二、特许经营的优势和劣势三、特许经营在我国的发展状况及存在的问题四、对策建议第四节
			我国特许企业面临的困境及对策一、我国特许经营企业的现实困境二、进一步发展特许经营企业的对策分析第四章
			我国部分行业的特许经营分析第一节
			中国餐饮业特许经营分析一、2005年餐饮业主要特许品牌基本情况二、我国餐饮业特许经营现状分析三、我国餐饮特许经营中存在的标准化问题四、进一步加快我国餐饮特许经营标准化的步伐第二节
			中国加油站特许经营分析一、连锁经营的主要形式及特征二、实施特许经营的条件三、国外石油公司特许经营的主要做法四、特许经营双方利害关系互动分析五、国内加油站特许经营现状分析六、加油站特许经营面临的问题七、对加油站特许经营的建议八、发展加油站特许经营的战略思考九、发展特许经营的指导原则和工作程序第三节
			我国汽车租赁业实行特许经营的分析第四节
			公路特许经营制度的分析一、建立公路特许经营制度的法律依据二、公路特许经营权的授权主体三、公路特许经营权的权利内涵四、公路特许经营权的转让五、与公路特许经营相关的其它若干问题第五章
			特许经营的法律问题分析第一节《商业特许经营管理办法》
			第二节

商业特许经营中的法律责任分析一、内部责任二、外部责任第三节

特许经营立法与直销立法分析第四节 特许经营中对受许人的法律保护问题分析一、强化特  
许人的信息披露义务二、等待期制度三、披露规范化四、规制缔约后特许关系五、特许经营  
合同的转让六、特许合同的解除七、特许经营合同的续展第六章

特许经营的若干问题分析第一节 特许经营与虚拟经营的异同一、特许经营与虚拟经营概述  
二、特许经营与虚拟经营的共性三、特许经营与虚拟经营的差异第二节

特许加盟与连锁经营操作方式上的区别第三节 特许经营连锁加盟的四大准则第四节

特许经营成功的要素分析第五节 特许经营的知识战略分析一、特许经营的知识定位二、特  
许经营的知识规划三、特许经营的知识体系第六节 电子商务与特许经营的对接分析一、电  
子商务企业和既有特许经营企业的整合模式二、实体企业实行电子商务过程中自建特许经营  
网络三、特许经营连锁店的新功能——物流末端的家居配送第七节 特许经营如何选择品牌  
联合一、品牌联合的优势二、品牌联合的劣势三、采用品牌联合时要考虑的问题图表目录图

表1 特许经营双方的损益比较图表2 BFA会员年收费标准图表3

德国境内规模最大的20家特许经营体系图表4 西班牙特许经营集中的行业图表5

潜在加盟者最感兴趣的行业（按选中次序累计排名）图表6

2001~2002年度中国优秀特许品牌图表7 国内高收入者投资意向调查图表8

2004-2005年三大行业特许体系比较图表9 三大行业中特许企业品牌发展比较图表10

美国20强进入内地品牌分布对比图表11 特许权益使用金的征收方式选择图表12

2005年餐饮业主要特许品牌基本情况图表13 公路所有权的权能

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/xiantiyongpin/2993129931.html>